

# FIM, Accélérateur de réussite.



## BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

### LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Au quotidien, l'apprenti en BTS Management Commercial Opérationnel doit :

- Développer la relation client et fidéliser, assurer la vente conseil
- Assurer l'animation et la dynamisation de l'offre
- Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale
- Assurer la gestion des ressources humaines
- Maîtriser les outils digitaux et les nouvelles technologies de l'information



### MÉTIERS VISÉS

Ce diplôme oriente vers des débouchés de :

- Responsable de rayon-manageur de rayon adjoint-Responsable d'univers
- Vendeur conseil-Conseiller e-commerce
- animateur de vente-de point de vente/ vendeur en drive

A terme vous pourrez occuper des postes de

- Manager de rayon-Responsable adjoint-Responsable magasin
- Manager de la relation client
- Responsable de magasin spécialisé-Responsable de drive-chef des ventes

### VALIDATION

L'apprentissage est un véritable atout pour se différencier auprès des recruteurs et rentrer sereinement dans la vie active avec une expérience professionnelle.

BTS MCO : Diplôme Éducation Nationale, niveau 5 (Ex niveau III/ Bac+2).



### CONDITIONS D'ACCÈS & PRÉ-REQUIS

Le Bac /Baccalauréat est nécessaire que ce soit un bac général, technologique ou professionnel.

Pour postuler à ce BTS MCO, vous devez aimer le contact client, le goût pour la gestion d'équipe, les challenges, d'avoir des qualités de gestionnaire et une aisance relationnelle.

Inscription pour ce BTS sur [Parcoursup](#)



### CAMPUS

Saint-Lô - Campus 1



### MÉTHODE D'ÉVALUATION

- Contrôle Continu
- Épreuves finales



## PROGRAMME

### ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL :

- Culture générale
- Culture économique, juridique et managériale
- Langue étrangère : écrit/oral

### ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL :

- Développement de la relation client et vente conseil
- Assurer la veille informationnelle
- Vendre, conseiller
- Suivre la qualité des services
- Développer et fidéliser la clientèle
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Elaborer et adapter l'offre/ la mettre en valeur
- Agencer l'espace commercial et organiser les promotions et animations commerciales
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Analyser et suivre l'action commerciale
- Gestion opérationnelle
- Fixer les objectifs commerciaux
- Gérer les approvisionnements, les stocks et suivre les achats
- Suivre les règlements, élaborer les budgets et gérer les risques liés à l'activité commerciale
- Participer aux décisions d'investissement
- Management de l'équipe commerciale
- Evaluer les besoins en personnel, recruter et intégrer
- Organiser le travail de l'équipe commerciale et l'animer et la valoriser
- Evaluer les performances individuelles et collectives
- Individualiser la formation des membres de l'équipe.

### OPTION ENTREPRENEURIAT

- Réaliser un diagnostic préalable à la création ou reprise d'une unité commerciale
- Evaluer le potentiel commercial
- Mettre en place une gestion prévisionnelle des ressources humaines
- Réaliser un business-plan

### EXEMPLES DE MISSIONS OPÉRATIONNELLES À RÉALISER EN ENTREPRISE :

- Réaliser une veille informationnelle
- Préparer et réaliser des opérations commerciales et marketing
- Suivre les résultats, objectifs et proposer des mesures correctives
- Gérer les stocks, livraisons, commandes et rechercher de nouveaux fournisseurs
- Participer et animer les réunions d'équipe



## LES INFOS PRATIQUES

- Formation en alternance centre de formation /entreprise dont la durée de la formation est de 24 mois
- Le rythme de l'alternance est de 2 jours en centre, 3 jours en entreprise,
- Ce cursus est assuré en présentiel



## FINANCEMENTS & TARIFS

Cette formation peut être financée dans le cadre :

- De l'alternance (contrat de professionnalisation). Gratuit pour l'alternant
- De l'apprentissage (contrat d'apprentissage). Gratuit pour l'apprenti
- D'un Projet de Transition Professionnelle -PTP- (Ex CIF) salarié ou demandeur d'emploi
- D'un financement spécifique pour demandeur d'emploi avec possibilité de prise en charge des coûts de formation
- D'un financement individuel (étudiant ou non)
- Formation éligible au CPF

Les tarifs :

- Consultez notre site internet



## LES CHIFFRES CLÉS

TAUX DE SATISFACTION : 95 %

TAUX DE RÉUSSITE À L'EXAMEN : 90 %

TAUX D'ABANDON : 0 %

TAUX D'INSERTION : NON COMMUNIQUÉ

**RETROUVEZ TOUTES LES INFOS  
SUR NOTRE SITE**



Nos campus sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question relative au handicap, un référent handicap FIM est à votre écoute : [emmanuel.mahe@normandie.cci.fr](mailto:emmanuel.mahe@normandie.cci.fr)